Estimation immobilière



Pourquoi les écarts peuvent atteindre 18 %... et comment les expliquer à vos clients

Dans un marché immobilier en constante évolution, l'estimation d'un bien immobilier ne se résume pas à un simple chiffre. C'est un **levier stratégique majeur**, que ce soit pour vendre, acheter, refinancer ou transmettre un bien. Or, à l'ère des outils d'estimation en ligne accessibles en quelques clics, **les écarts constatés entre plateformes peuvent atteindre jusqu'à 18 %** pour un même bien. Une réalité que nous, professionnels de l'immobilier, devons savoir expliquer… et corriger.

Une enquête révélatrice réalisée par *Mieux Vivre Votre Argent* sur un appartement parisien montre que, selon l'outil utilisé, l'estimation peut varier de **près d'un cinquième**.
Ce phénomène, loin d'être anodin, remet en lumière **la valeur ajoutée d'un professionnel sur le terrain**.

Pourquoi ces écarts ? Explication pour les agents

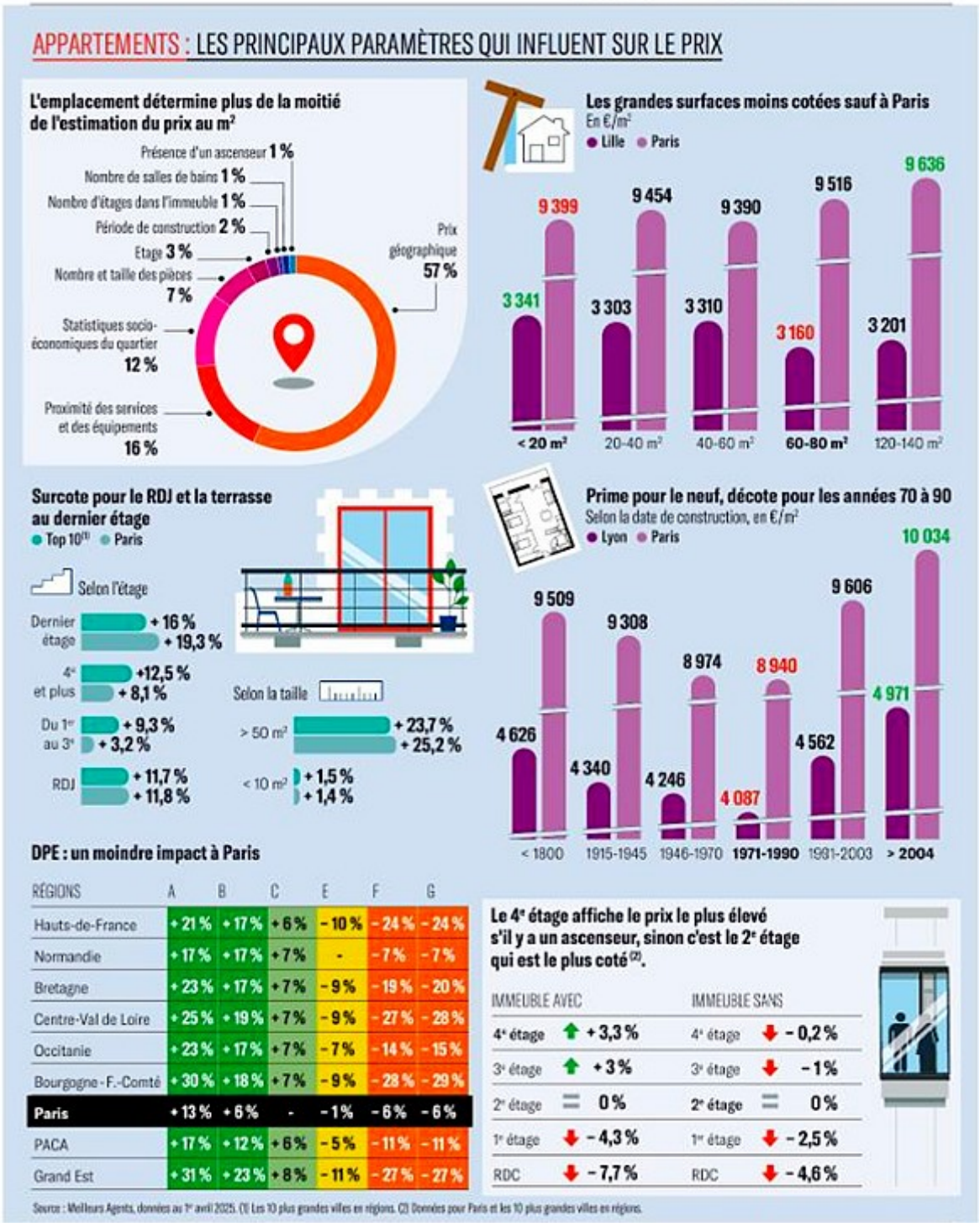
Chaque outil en ligne repose sur un **algorithme propriétaire**, intégrant une sélection de données, des pondérations spécifiques et des méthodes statistiques.
Résultat : **aucune estimation automatique ne peut prétendre à l'exactitude universelle**.
Voici les **principaux facteurs expliquant ces disparités** :

La nature et la fiabilité des données utilisées par des sources diffèrent :

- **DVF** (Données de Valeurs Foncières, issues des notaires) : données de ventes réelles, mais avec un léger décalage temporel. (*6 mois en général)*
- **Historique des ventes locales** : certains outils croisent les transactions d'un quartier précis, d'autres extrapolent à partir de données régionales plus larges.
- **Prix affichés sur les annonces** (*ex. MeilleursAgents, Zefir*) : reflètent des prix souhaités par les vendeurs, pas nécessairement les prix réels de transaction.

À noter : *Un bien peut être surestimé s'il est comparé à des ventes très éloignées géographiquement ou trop anciennes.*

2025©Soleiadou-Immo.com



2. Le niveau de granularité des caractéristiques intégrées

Tous les modèles ne tiennent pas compte de la même manière des spécificités du bien :

Caractéristique	Impact estimé sur le prix
6e étage avec ascenseur	+3,4 %
Rez-de-chaussée sans extérieur	-7,7 %
Terrasse ou balcon	Jusqu'à +19 %
Classe énergétique DPE (hors Paris)	Souvent -5 à -15 %

Or, certains outils **ne modélisent pas** ou **négligent** ces éléments déterminants.

2025©Soleiadou-Immo.com

3. La précision géographique et temporelle des comparables

- Une estimation basée sur les **ventes dans le même immeuble** ou la même rue est évidemment plus fiable que celle fondée sur des ventes dans un rayon de 3 km.
- De même, **la prise en compte du trimestre de vente** (et non pas simplement de l'année) joue un rôle sur un marché en tension ou en baisse.

À retenir pour vos rendez-vous terrain

Les six principaux outils analysés :

- **DVF** : données notariales réelles (publiques)
- **Notaires de France** : rigueur, mais peu interactif
- **Lycaon Immo** : analyse fine, mais peu connue
- **Meilleurs Agents** : prix affichés, actualisation régulière, approche marketing
- **Zefir** : visée commerciale (rachats de biens)
- **Toutvabiens** : outil hybride, usage commercial possible

Chacun propose une **approche partielle**, plus ou moins à jour, plus ou moins précise.

Le rôle de l'agent immobilier reste irremplaçable

L'estimation juste ne sort pas d'un algorithme. Elle naît d'un croisement entre :

- Une **analyse comparative approfondie** (ventes réelles récentes),
- Une **connaissance du terrain** (qualité de l'environnement, projets d'urbanisme…),
- Et une **lecture humaine** des atouts et défauts du bien (travaux récents, cachet, nuisances, potentiel, etc.).

Citation à utiliser en rendez-vous :

« Un logiciel peut calculer la surface, mais il ne verra jamais la lumière traverser la pièce, la vue dégagée, ni les travaux d'architecte. C'est là que notre métier prend tout son sens. »

Conseil à transmettre à l'équipe

Lors de vos rendez-vous d'estimation :

1. **Présentez les écarts possibles des outils en ligne comme une preuve** de la nécessité d'une expertise humaine.
2. **Appuyez votre estimation sur des données chiffrées locales et des éléments qualitatifs précis.**
3. **Proposez une fourchette raisonnable**, et justifiez-la avec des arguments concrets (photos de comparables vendus, cartes de prix, analyse du DPE, etc.).
4. **Rassurez le client : une estimation professionnelle permet de vendre plus vite, au bon prix.**

Source infographie : MVVA

2025©Soleiadou-Immo.com